

Trong quá trình đổi mới kinh tế ở Việt Nam, các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo công ăn việc làm (khoảng 26% lực lượng lao động trong cả nước), tăng thu nhập, tăng GDP,... Với khoảng 90% doanh nghiệp hiện có ở Việt Nam, các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay đang hoạt động trong môi trường kinh tế chưa hoàn toàn thuận lợi cả về tầm vĩ mô và vi mô, trong đó gặp nhiều khó khăn về công nghệ, tiếp cận dịch vụ tài chính, vốn đầu tư, trong đó quan trọng là vốn trung và dài hạn.

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam tới năm 2010 là phát triển nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, trong đó chú ý tới khu vực dân doanh và doanh nghiệp nhỏ và vừa. Việc xem xét thực trạng của các doanh nghiệp này hiện nay trở nên bức thiết để tìm ra những biện pháp hữu hiệu nhằm khai thông môi trường đầu tư cho thông thoáng, tiện lợi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong đó, cần phải chú ý đến mối quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Đôi nét về quan hệ tín dụng

Quan hệ tín dụng (quan hệ vay - cho vay) hoàn toàn là quan hệ bình đẳng, xuất phát từ lợi ích của doanh nghiệp và ngân hàng. Đây không phải là quan hệ cấp phát, xin - cho mà theo nguyên tắc

bên vay phải hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau một thời gian hạn định. Trước khi trở thành người cho vay, bản thân ngân hàng đã phải đi vay tiền của các tổ chức và cá nhân trong xã hội. Doanh nghiệp vay vốn để có nguồn tài chính thực hiện các dự án đầu tư, kinh doanh với mục tiêu kiếm lời. Ngân hàng huy động vốn vào thì phải cho vay

ng nghiệp gặp nhiều khó khăn, trong đó một khó khăn lớn nhất là khó khăn về vốn (vốn trung và dài hạn). Thực tế trong những năm gần đây, số doanh nghiệp có vốn sử dụng dưới 10 tỷ đồng chiếm 94,93%, bình quân vốn thực tế sử dụng một doanh nghiệp là 3,7 tỷ đồng. Mức trang bị tài sản cố định trên 1 lao động của doanh nghiệp khoảng 50 triệu

các doanh nghiệp chỉ đáp ứng từ 20% đến 30% yêu cầu. Các doanh nghiệp thiếu vốn dẫn đến việc không đủ điều kiện để đầu tư vào khoa học công nghệ hiện đại, đào tạo đội ngũ lao động lành nghề. Đây cũng là nguyên nhân làm cho khu vực doanh nghiệp này thường tập trung vào lĩnh vực ngành nghề ít vốn, thời gian thu hồi vốn nhanh như thương mại, dịch vụ... mà chưa đầu tư vào những lĩnh vực quan trọng đòi hỏi nhiều vốn, công nghệ cao.

Mặc dù, khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh vay vốn ngân hàng ngày càng tăng và ngân hàng cũng đã thoáng hơn trong việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này nhưng nhìn chung vẫn chỉ là các ngân hàng thương mại cổ phần, còn việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ khu vực ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn còn không ít khó khăn, vướng mắc.

Thứ nhất, cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp chưa hợp lý, tỷ trọng nguồn vốn đi vay từ bên ngoài, từ ngân

hàng trong tổng nguồn vốn kinh doanh còn cao. Điều đó dẫn đến: doanh nghiệp bị quá phụ thuộc vào nguồn vốn huy động, huy động được vốn thì hoạt động được, không huy động được thì hoạt động khó khăn. Để đảm bảo về cơ cấu tài chính doanh nghiệp lành mạnh thì trong cơ cấu nguồn vốn hoạt động của doanh nghiệp vốn huy động nên ở tỷ trọng khoảng 30-50%

DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA



Với tín dụng ngân hàng

Phạm Thị Tường Vân

để lấy chênh lệch lãi suất mà tồn tại. Huy động vốn mà không cho vay thì các ngân hàng không thể tồn tại được.

Khó khăn của doanh nghiệp

Tuy nhiên, trong thực tế hiện nay mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp không được giải quyết thoả đáng. Doanh

đồng. Chỉ tiêu hiệu quả của doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh thấp, tỷ suất lợi nhuận/vốn thấp quá xa so với lãi suất ngân hàng. Điều này chứng tỏ khả năng tích lũy và huy động vốn của khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong toàn xã hội còn thấp.

Lượng vốn tự có của

còn lại nên là vốn của chủ sở hữu... Như vậy, nguồn vốn huy động chỉ mang tính bổ sung sự thiếu hụt cho nhu cầu thường xuyên hoặc tức thời khi doanh nghiệp đã phải cân đối hết các nguồn khác và phải có các nguồn khác. Đây chính là một khó khăn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh khi bản thân doanh nghiệp không có cơ cấu nguồn vốn hợp lý.

Thứ hai, về vấn đề thế chấp, cầm cố, bảo lãnh. Các ngân hàng hay các tổ chức tín dụng nói chung đều quy định các thủ tục khá chặt chẽ đối với mỗi khoản vốn vay như doanh nghiệp phải có phương án kinh doanh có tính khả thi và phải có tài sản thế chấp cho mỗi khoản vốn vay, đã tạo ra một khó khăn lớn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh trong việc vay vốn tín dụng. Nhiều doanh nghiệp không có tài sản thế chấp. Đối với những doanh nghiệp có tài sản, không phải tài sản nào cũng được ngân hàng chấp nhận làm tài sản thế chấp hoặc ngân hàng cũng chỉ chấp nhận tối đa 70% giá trị của tài sản để thế chấp cho vốn vay. Thêm vào đó các doanh nghiệp cũng gặp rất nhiều khó khăn trong việc xử lý các thủ tục như: đăng ký quyền sở hữu tài sản, khó khăn trong việc xác định giá trị của tài sản thế chấp nhất là đất, nhà...

Thứ ba, trình độ của cán bộ tín dụng còn non yếu, không đủ khả năng đánh giá, phân biệt phương án khả thi hay không khả thi của doanh nghiệp. Cán bộ ngân hàng thiếu khả năng phán đoán và có cách nhìn toàn diện về hiệu quả thực tế, toàn diện của phương án vay vốn của doanh nghiệp nêu ra chỉ xoay quanh các tài

sản mang tính vật chất đảm bảo trực diện. Chưa quan tâm hoặc chưa có khả năng thực hiện công tác tư vấn cho doanh nghiệp mà chỉ lo thúc giục doanh nghiệp cung cấp các thủ tục hình thức một cách máy móc.

Thứ tư, các ngân hàng thương mại vẫn rất e ngại cung cấp vốn tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh. Các khoản vay cho các doanh nghiệp này thường là nhỏ, chi phí cho việc hoàn tất các thủ tục, quản lý khá cao, bên cạnh đó những mặc cảm về mức độ rủi ro của vốn vay đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh từ các ngân hàng vẫn còn khá nặng nề đã ảnh hưởng đến tâm lý các cán bộ tín dụng của ngân hàng.

Tất cả những điều đó dẫn tới một hệ quả là nhiều doanh nghiệp ngoài quốc doanh khó tiếp cận được nguồn vốn tín dụng của ngân hàng.

Khó khăn về phía ngân hàng

Không chỉ các doanh nghiệp mới có khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng mà về phía các ngân hàng thương mại cũng có những khó khăn do doanh nghiệp mang đến làm cản trở việc tiến hành hoạt động cho vay tín dụng của ngân hàng đối với các doanh nghiệp. Cụ thể:

Thứ nhất, các doanh nghiệp chưa thực sự hợp tác với ngân hàng. Quan hệ đi vay – cho vay chỉ thực sự được giải quyết trên cơ sở có sự tin cậy thực sự giữa doanh nghiệp và ngân hàng. Nhưng trong thực tế hiện nay, các doanh nghiệp khi đi vay đã không muốn bộc bạch hết với ngân hàng: không muốn giải trình, trao đổi kỹ lưỡng về dự án đầu tư,

phương án vay vốn, không muốn đưa các tài sản cho ngân hàng tạm giữ. Các chủ doanh nghiệp không muốn dùng tài sản riêng của mình để đưa vào thế chấp vay tiền vì sợ rủi ro mà chỉ đưa tài sản hiện có của doanh nghiệp hoặc hàng hoá hình thành từ tiền vay của ngân hàng đảm bảo để có rủi ro thì phía ngân hàng phải chịu. Chính điều này đã gây khó khăn cho ngân hàng khi đặt lòng tin vào doanh nghiệp để xem xét có nên cho vay vốn hay không?

Thứ hai, trình độ quản trị kinh doanh doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh còn yếu nên việc xây dựng các phương án kinh doanh khả thi chưa có sức thuyết phục đối với ngân hàng. Vì vậy, không đáp ứng được điều kiện để có thể vay vốn.

Các giải pháp

Thứ nhất, về phía Nhà nước cần:

- Tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý tạo cơ sở cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng và doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh an toàn thuận lợi, bình đẳng theo Luật Doanh nghiệp chung.

- Các cơ quan chức năng của Nhà nước cần có các hành động cụ thể hơn trong việc hỗ trợ thông tin về cơ chế chính sách, chế độ, thông tin về thị trường giá cả, công nghệ, kỹ thuật cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực có trình độ tay nghề và trình độ quản lý cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Đẩy mạnh việc thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNV&N.

Thứ hai, về phía các ngân hàng.

- Tiếp tục đổi mới cơ

chế, chính sách tín dụng theo nguyên tắc thị trường, cải tiến thủ tục cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo hướng đơn giản, rõ ràng hơn, tiếp tục cải tiến quy trình cho vay nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay của các ngân hàng thương mại hiện nay, đa dạng hoá hơn nữa các hình thức đảm bảo tín dụng để thích ứng với đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tiếp tục nghiên cứu và triển khai mạnh việc phát triển và hoàn thiện các dịch vụ ngân hàng mới.

- Các ngân hàng cần đặc biệt chú trọng tới hoạt động quảng bá sản phẩm đến công chúng, cộng đồng các doanh nghiệp nhỏ và vừa và đặc biệt là với các doanh nghiệp ở vùng sâu, vùng xa.

- *Thứ ba, đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa* cần khắc phục những sai sót, yếu kém trong quan hệ với ngân hàng để vay vốn như: cần đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý trong doanh nghiệp; cố gắng hoàn thiện các thủ tục để vay vốn ngân hàng theo đúng quy định mà ngân hàng yêu cầu; cần minh bạch hệ thống sổ sách kế toán, đầy đủ, chính xác, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng khi thẩm định dự án của doanh nghiệp để cho vay vốn, tăng cường sử dụng các dịch vụ tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp.

Hy vọng rằng, với việc tháo gỡ kịp thời vướng mắc, khai thông mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và doanh nghiệp nhỏ và vừa (nhất là doanh nghiệp ngoài quốc doanh) sẽ là một yếu tố quan trọng thúc đẩy các doanh nghiệp này phát triển, đóng góp nhiều hơn nữa vào công cuộc xây dựng đất nước ■